

Zum Klienten:

Weitere Informationen zum Klienten und laufend neue Jobchancen erhalten Sie nach Ihrer Anmeldung und dem Onboarding durch Ihren Fachberater per Mail oder online. Wir freuen uns, Sie persönlich kennenzulernen!

Arbeitsort:

Freienbach (X Kilometer und X Minuten von Ihrer Wohnadresse entfernt)

Jobbeschreibung:

GTP Business Development (w/m/d)

Ihr Aufgabengebiet:

- Unterstützung der Business-Development-Aktivitäten, einschliesslich Marktforschung, Lead-Generierung, Prospect-Identifikation und Outreach
- Recherche von Zielmärkten, Unternehmen, Branchen und potenziellen Kunden oder Partnern zur Identifikation neuer Geschäftsmöglichkeiten
- Mithilfe bei der Identifikation relevanter Entscheidungsträger und Geschäftskontakte sowie Unterstützung bei gezielten Outreach- und Follow-up-Aktivitäten
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Kunden- und Partnermeetings, Präsentationen, Angeboten, Unternehmensunterlagen und weiteren Business-Development-Aktivitäten
- Aufbau und Pflege von Beziehungen zu potenziellen Kunden, Technologiepartnern, Universitäten, Studentenorganisationen und der breiteren IT-Community
- Beobachtung von Markttrends, Wettbewerbern, Branchenentwicklungen und relevanten Geschäftsmöglichkeiten sowie Umwandlung der Erkenntnisse in konkrete Massnahmen
- Unterstützung von Networking-Aktivitäten, Konferenzen, Branchenevents, Workshops und Community-Initiativen zur Schaffung neuer Beziehungen und Geschäftsmöglichkeiten
- Mitwirkung bei LinkedIn-, Website- und weiteren Kommunikationsaktivitäten zur Unterstützung der Marktpositionierung und der Business-Development-Ziele von uns
- Zusammenarbeit mit internen Teams und externen Partnern zur Koordination von Business-Development-, Marketing- und Kommunikationsinitiativen
- Verfolgung von Outreach-, Engagement- und weiteren relevanten Kennzahlen sowie Mitarbeit bei der Verbesserung von Lead-Generierung, Beziehungsaufbau und Marktreichweite

Was Sie ausmacht:

- Ein kürzlich abgeschlossenes Studium in Betriebswirtschaft, Volkswirtschaft, Management, Marketing, Kommunikation oder einem verwandten Bereich
- Echtes Interesse an Business Development, Vertrieb, Technologie und dem B2B-Umfeld
- Ausgeprägte Kommunikations-, Organisations-, Recherche- und Analysefähigkeiten
- Proaktive und kommerziell denkende Herangehensweise sowie die Sicherheit, aktiv auf Personen zuzugehen und Beziehungen aufzubauen
- Deutsch als Muttersprache oder verhandlungssicher sowie ausgezeichnete Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Fähigkeit, Märkte und Unternehmen zu recherchieren, relevante Kontakte zu identifizieren und Informationen zu klaren Empfehlungen zu verdichten
- Starke zwischenmenschliche Fähigkeiten sowie Interesse an Networking und Beziehungsaufbau

- Fähigkeit, selbstständig zu arbeiten, mehrere Prioritäten zu managen und Aufgaben von der Idee bis zur Umsetzung zu verantworten
- Digitale und Social-Media-Kompetenzen; Erfahrung mit LinkedIn, CRM-, Sales-, Analytics- oder Marketing-Tools von Vorteil
- Schweizer oder EU-Staatsbürgerschaft oder gültige Schweizer Arbeitsbewilligung

Was diese Stelle ausmacht:

- Ein Platz in der ersten Reihe eines international tätigen Software-Engineering-Unternehmens mit starker Präsenz im europäischen Markt
- Eine steile Lernkurve mit echter Verantwortung und praktischer Erfahrung im Business Development ab dem ersten Tag
- Die Möglichkeit, zu lernen, wie ein Technologieunternehmen Märkte identifiziert, Beziehungen entwickelt, Chancen generiert und sein Geschäft ausbaut
- Direkte Zusammenarbeit mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen, dem Management, Kunden und externen Partnern
- Einblick in Business Development, Vertrieb, Technologie, Marketing und die kommerzielle Seite des Geschäfts
- Ein dynamisches Umfeld mit Freiraum, eigene Ideen einzubringen, Verantwortung zu übernehmen und sichtbare Wirkung zu erzielen
- Die Möglichkeit, eine solide Grundlage für eine langfristige Karriere in Business Development, Vertrieb, Account Management oder kommerziellen Rollen in der Technologiebranche aufzubauen